

Cuarto trimestre 2025 | Número 5

Silvergold

Patrimonio

EL RESURGIR DEL PLATINO
¿PROTAGONISTA DE 2025?

BULLION Y LINGOTES
LA NUEVA MODA DE REGALAR VALOR

FORMACIÓN EN METALES PRECIOSOS
PROPIEDADES ÚNICAS Y
UNA RAREZA EXCEPCIONAL

LA REVISTA PARA PATRIMONIOS INTELIGENTES



Lingotes de platino y de oro. Pexels

Platino, de invitado de última hora a protagonista

El metal gris recupera niveles de mediados de 2013 y alcanza sus máximos históricos en más de una década: ahondamos en los motivos de un crecimiento que se espera que se mantenga hasta finales de año

“Allí me colé, y en tu fiesta me planté” son letras que se cantaron de forma ininterrumpida en discotecas de toda España durante los años 80. Esta tema, que tardó décadas en pasar de moda y se recuerda con nostalgia de una época gloriosa, podría haberse vuelto de actualidad en lo que atañe al mercado de materias primas.

En pleno rally del oro y la plata, el platino y el paladio se contagiaron de sus hermanos mayores e irrumpieron para sorpresa de muchos. La mayoría de análisis contaba con la posibilidad de que estos pudieran dejarse llevar, pero ninguno que les robaran los titulares... e incluso su protagonismo, algo impensable si tenemos en cuenta que el 7 de octubre el oro acaparó portadas de periódicos y noticias al haber alcanzado un nuevo techo: los 4.000 dólares la onza.

La situación del platino era bien distinta. La dinámica, en comparación a los principales metales preciosos, era opuesta: plata y oro llevan tres años en

continua subida —salvo correcciones puntuales—, mientras que el platino ha estado estancado desde mayo de 2021, cuando cayó estrepitosamente y nunca pudo recuperarse. Pero en mayo de este año hizo clic y, de ahí en adelante, su crecimiento no ha tenido parangón.

En cifras brutas no hay duda, el oro es el gran rey. Pero si nos atenemos a los porcentajes, el que verdaderamente sale ganando es el platino, que a lo largo del año ha crecido un 78%, en contra del 52% del metal dorado. En el último número de esta revista alertábamos que el paladio podía empezar a dar signos de marea ascendente, pero lo de su hermano es una auténtica cascada. “Los metales industriales que suben desde rangos más bajos crecen a niveles muy rápidos. Lo hemos visto en menor medida con el paladio y ahora le toca al platino, que asimismo también contagiara al otro”, explica Javier López Milán, CEO de SilverGold Patrimonio.

EL CÓCTEL PERFECTO QUE EMPUJA AL ALZA

Hay variables que hemos explicado para otros metales que también influyen en el platino, como es el caso de la debilidad del dólar estadounidense y la política de recortes de la Reserva Federal. A ello hay que sumarle la incertidumbre económica en la que estamos sumida y los varios frentes geopolíticos abiertos en el mundo, especialmente en Gaza. Lo cierto es que, como metal industrial, otro de los

La situación geopolítica y su fuerte demanda como reserva de valor han impulsado su cotización

aspectos que lo han disparado ha sido el desarrollo de la industria automovilística, especialmente la china, convertida en la gran emergente en la fabricación de coches eléctricos e híbridos, que utilizan catalizadores fabricados con paladio y platino que transforman los gases nocivos de las emisiones en sustancias menos contaminantes. De momento queda mucho tiempo para que el único coche que se comercialice sea el que use energía eléctrica, por lo que hasta que ese día llegue ambos metales preciosos seguirán siendo esenciales en un sector muy pujante y que cada vez está más deslocalizado.

El rally del oro también está contagiando de manera ineludible al platino. La realidad a día de hoy es que, si nos atenemos a la clásica ratio oro-platino (y en realidad, casi con cualquier otro metal), este sigue siendo muy barato en términos

históricos, algo que está animando a que el ahorrador medio adquiera un producto con un potencial real de crecimiento.

EL ORO CONDICIONA AL RESTO

Superada la brecha psicológica de los 4.000 dólares la onza, lo que puede venir está por encima de cualquier previsión. Algunos analistas sugieren que a finales de 2026 podría llegarse a las 7.500 dólares la onza y, en 2027 a los 10.000. Los bancos centrales de todo el mundo siguen haciendo acopio y casi una quinta parte del metal que se lanzó al mercado en 2024 acabó en sus cámaras acorazadas. Su volumen de compra continúa *in crescendo* y podría considerarse como la principal cobertura de riesgo... pero no la única. Y ahí es donde sus hermanas juegan un papel crucial: los ciudadanos buscarán reservas de valor más asequibles para su bolsillo.

En un contexto donde su uso industrial, joyero y como herramienta de inversión se multiplican, su oferta sigue estancada. No hay mejores variables para que el resultado final sea el de un incremento de su cotización. “No nos equivocamos cuando en enero recomendamos a todos nuestros clientes que compraran platino y paladio. Son más volátiles, pero ofrecen buenas oportunidades de compra a medio y largo plazo”, asegura López Milán.

Los focos están puestos en el oro, pero los metales preciosos de inversión ofrecen un abanico de oportunidades que, para muchos ciudadanos, es aún desconocida. Ahí está el papel de SilverGold Patrimonio, ser un altavoz de herramientas que protegen y auguran un futuro brillante entre tanta oscuridad.



Futuro brillante Ahorros protegidos

La tranquilidad de mañana empieza hoy



Universo
Diamante



Colección de monedas de plata a color de las Tortugas Ninja. **Invermoneda**

Regalar monedas y lingotes, una tendencia de muchos quilates

La revalorización de los metales preciosos ha incentivado que se conviertan en una gran alternativa para obsequiar en ocasiones especiales

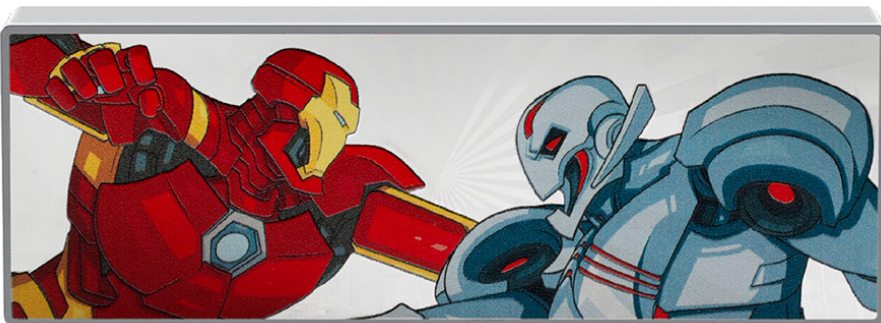
Hubo un tiempo donde regalar oro y plata era algo muy exclusivo. Esclavas, pendientes, relojes, anillos... las joyas eran la opción principal, por no decir prácticamente la única —las monedas de coleccionismo eran de pureza mucho menor—.

Esto ha cambiado en la segunda década del siglo XXI, donde los bullion y los lingotes se han popularizado bastante, ayudados en gran medida por la gran variedad de gramaje que existen: las de una décima onza son una excelentísima elección para presupuestos más humildes. Nadie escapa al buen momento que viven los metales preciosos. Su valor refugio no solo es reconocido por los grandes bancos centrales, que están comprando a mansalva, sino también por las economías domésticas que buscan combatir la inflación y la pérdida de poder adquisitivo. ¿Y qué mejor que regalar valor auténtico? Algo

que trasciende lo ornamental, que aúna lo mejor del coleccionismo, la inversión y el arte. “Este 2025 hemos visto un crecimiento espectacular de la demanda, principalmente de las monedas de edición especial. Las series

de Marvel, las a color y las que conmemoran acontecimientos únicos como cumpleaños o nacimientos han subido muchísimo sus cifras de venta”, explica Genoveva Martínez, responsable del ecommerce Invermoneda, que este 2025 ha aumentado su facturación un 112% a falta de 3 meses para cerrar el curso.

Esto no escapa a las casas de la moneda, que cada vez



dan más peso a estas ediciones en su catálogo. Un claro ejemplo es The Royal Mint, que a sus clásicas Britannia o Soberano, que siempre se cuelan entre las más vendidas, tiene una nueva serie que se ha hecho muy popular

en todo el mundo: Dioses Nórdicos.

La reina de las colecciones es, sin duda, la Perth Mint: la ceca australiana ha llegado a acuerdos con marcas de todo el mundo para explotar sus señas de identidad, como es el caso de Disney, Los Simpsons o Marvel. “Los lingotes de plata de Thor, Iron Man y Capitán América no nos duraron en stock más de una semana. La nueva de Héroes contra Villanos, que encima es policromada, es de lo mejor que han hecho últimamente y encontrarla en existencias es prácticamente imposible”, explica.

EL CONTINENTE TAMBIÉN IMPORTA

En la pasada World Money Fair de Berlín hubo un detalle muy reseñable que ayuda a entender el fenómeno. En nuestra visita no solo encontramos casetas de refineras o de tiendas numismáticas, también comercios que se encargaban de crear blísteres especiales para monedas y lingotes. Esto ejemplifica de forma muy clara que ya no solo importa el valor del oro y la plata... ¡también la forma en la que se presenta!

“Es habitual que las refineras te ofrezcan las mismas

vertido en algo general. Todas las refineras ofrecen entre sus productos alternativas con caja de exposición y solo con la cápsula. “El volumen de compra crece especialmente en épocas señaladas como Navidad, Semana Santa o el mayo de comuniones. Muchos clientes nos piden también una postal dedicatoria, algo que apenas veíamos hace unos años. Lanzamos una moneda para recién nacidos y también funcionó muy bien...”

Ya no solo compra gente que quiere invertir, cada vez es más habitual como regalo o detalle”, expresa la responsable de Invermoneda.



Dos lingotes acuñados por The Royal Mint de la colección Dioses Nórdicos, una de las más demandadas de este 2025. Invermoneda

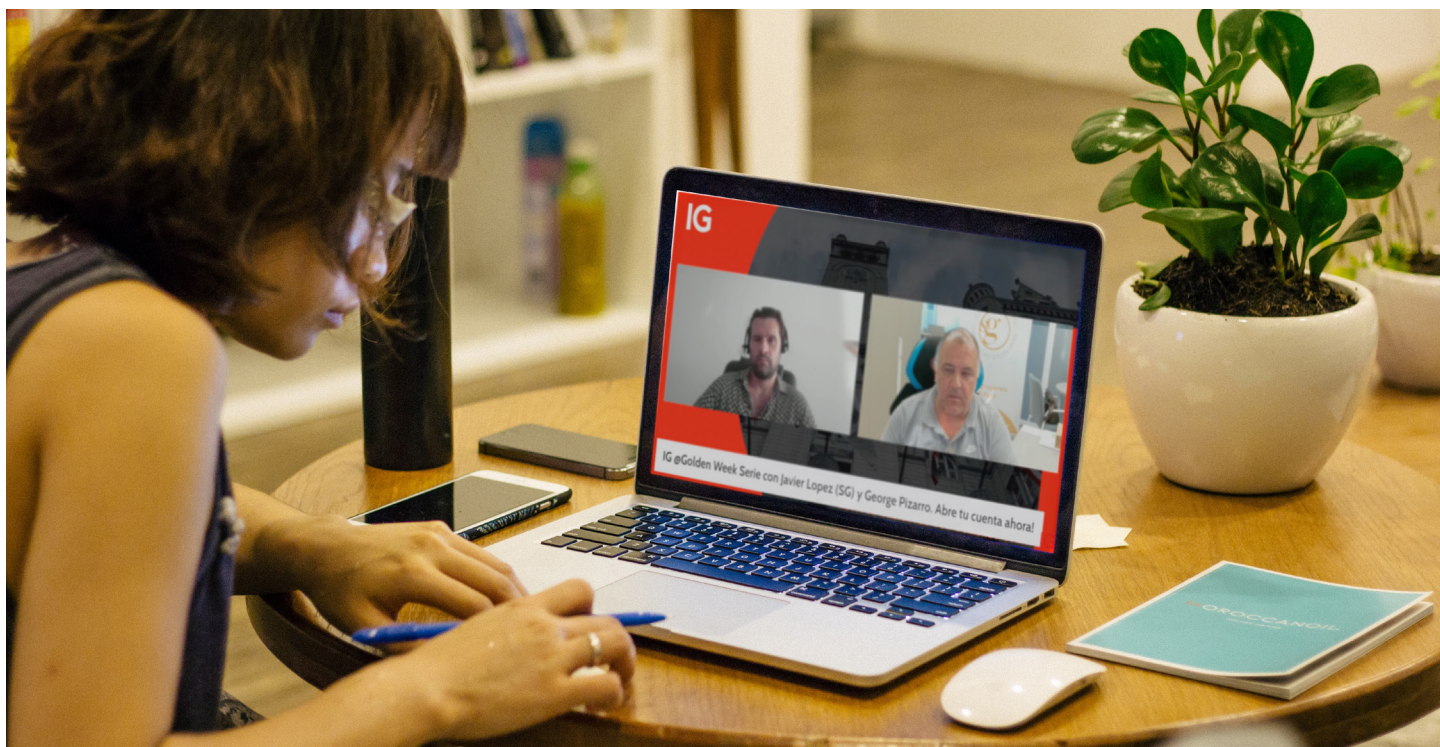
monedas: unas con la clásica cápsula protectora de plástico y otras con un packaging especial. A pesar de que suele tener un precio muy por encima, las segundas se venden mucho más”, expresa Martínez.

Lo que antes era un fenómeno particular ahora se ha con-

Las Krugerrand, Maple Leaf, American Eagle, Canguro, Panda Chino siguen siendo opciones preferenciales para el cliente de siempre. Poco a poco, con la entrada de nuevos consumidores, la tendencia se adapta a un público que quiere mucho más que un simple objeto de inversión.

Sin educación no hay democratización

Francisco Javier López Milán, CEO de SilverGold Patrimonio, colabora con la plataforma IG y participa en un webinar semanal dando formación sobre los metales preciosos de inversión



Una usuaria, atenta a la formación de metales preciosos de IG impartida por Francisco Javier López Milán. **Pexels**

Desde el primer segundo de nuestra existencia, en SilverGold Patrimonio lo tenemos claro. Más allá de dar soluciones adaptadas al perfil de cada ahorrador, de estudiar el mercado y tratar de ofrecer las mejores oportunidades, hay una cosa que sin duda acercará más al éxito a nuestros clientes: conocer en profundidad aquello que está comprando. Por eso tenemos un compromiso con la formación, con tratar que la gente sepa qué son los metales preciosos de inversión, cómo funcionan, cuáles son sus beneficios y sus contrapartes. En todas nuestras intervenciones en medios insistimos en una idea: antes de entrar en una industria que tiene mucho positivo que ofrecer, es imprescindible conocerla para evitar aquello malo que también tiene. De ahí que no dudáramos un segundo en aceptar la proposición de la plataforma de trading IG, con la que colaboramos dando un webinar semanal acerca de metales preciosos. Pensada para todo tipo de públicos, en ella ahondamos en naturaleza del mercado, en las diferencias entre cada uno, en cómo configurar una estrategia que aumente al máximo la posibilidad de alcanzar los objetivos y los mejores momentos para entrar al mercado. El objetivo desde que nacimos era democratizar el sec-

tor, antaño considerado un lujo y que, poco a poco, se ha convertido en la alternativa favorita de la clase media que busca proteger sus ahorros. Pero no bastaba con hacerla llegar a un público mayor, en que estos se beneficiaran de sus bondades... ¡también en que las comprendieran! Y no podíamos tener un mejor compañero de viajes en el mundo de la educación: según los International Financial Awards, en 2024 IG se llevó los premios de Mejor plataforma para trader activo, Mejor aplicación de finanzas y Mejor proveedor de multiplataforma. A partir de finales de septiembre, cada semana se lanzará un vídeo en el canal de Youtube de IG España con la participación de Francisco Javier López y otro invitado donde se analizará el presente del mercado y se darán varias claves que ayudarán a la audiencia a conocer más en detalle a los metales preciosos de inversión. Terminamos 2025 avanzando en la que consideramos una de nuestras razones de ser: la formación. Porque el crecimiento de SilverGold Patrimonio no se basa solo en números, también en otros aspectos intangibles como la satisfacción y la educación de unos clientes que cada vez eligen con más conciencia y seguridad una alternativa que cambiará su futuro.

Programa especial: el oro supera los 4.000 dólares la onza y mira nue- vos horizontes

Negocios TV nos invitó a participar en un programa que tuvo como principal protagonista al metal precioso y a su nuevo techo histórico

El nuevo cambio de modelo ya está aquí. Los ciudadanos son cada día más conscientes de que es más seguro tener oro que dinero en el banco. El dólar, que es la moneda referencia, se debilita. No es creíble en la mayoría de mercados. El paradigma está mutando y, aunque el entorno BRICS lleve años preparándose, el resto de bancos centrales empezaron hace relativamente poco a imitar su estrategia de compras masivas de metal.

El oro alcanzó el 7 de octubre por primera vez en su historia la cifra de 4.000 dólares la onza. Un día después, Negocios TV organizó un programa especial dedicado a este hito en el que SilverGold Patrimonio ocupó un lugar central en el análisis de la fotografía, del cómo y qué ha provocado que se haya llegado a esos niveles nunca antes vistos.

La invitación significaba mucho para nosotros. En primer lugar porque cuando a principios de año estimábamos que el oro podría superar los 3.500 dólares de cotización algunos nos tildaron de exagerados. Esto demuestra una vez más que no damos palos de ciego: estudiamos el mercado a conciencia, teniendo en cuenta todos los estímulos, previsiones, oferta y potencial demanda. Y en segundo lugar porque no había mejor escenario para analizar las circunstancias que llevaron al metal precioso a unas cifras históricas.

Durante el programa, Javier López Milán alertó



López Milán, entrevistado por Bizner. *Negocios TV*

que las estimaciones de ahora de 7.500 en 2026 y 10.000 en 2027 podrían parecer desorbitadas... pero lo mismo se pensaba de la actual. “Sabemos que son palabras mayores, pero también lo era cuando estaba en 2.000 y algo y marcamos los 3.000 como posible objetivo psicológico a corto plazo... Es algo que vale *per se*, que tiene mucha demanda y que se revaloriza sin depender de nadie, tiene todas las papeletas para ser el número ganador”, explicó.

Pero no solo hubo lugar para hablar del gran protagonista. El resto de metales preciosos también se mencionaron en el informativo especial, con gran hincapié en la plata, con un margen de crecimiento muy alto debido a la descompensación que hay en la ratio oro-plata. “En términos absolutos, la plata tiene un recorrido mucho más amplio que el oro. Para ponerse al mismo nivel conforme al ratio estaríamos hablando de una cotización de 200 o 250 —por los 48\$ de ahora—. Los 3 dígitos no quedan lejos”, aventuró López Milán.

El 7 de octubre será una fecha que quedará en la retina para SilverGold Patrimonio. Pudimos celebrar el histórico momento en el que el metal dorado superaba los 4.000 dólares en el mejor escenario posible: frente a una audiencia que cada día es más consciente del peso de las reservas de valor en sus economías domésticas y del papel cada vez más relevante del oro en el orden mundial.

